**職務経歴書**

2017年●月●日 現在

氏名　●●　●●

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社○○に新卒入社。ＯＡ機器、通信機器を法人顧客に対して提案。担当した顧客層は多種多様な業界かつ

規模も従業員数100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、

2010年に売上実績1位を達成。その後、株式会社○○に入社し、求人広告の新規開拓営業に従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2008年4月～2012年3月　株式会社○○（正社員）※在籍期間：4年0ヶ月

◇事業内容：ＯＡ機器、通信機器および関連機材の製造・販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| ●年●月～●年●月 | 法人営業部　○○課にて営業を担当東京都および神奈川県を中心とした中小規模の法人顧客を約○○社担当。担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、ＯＡ機器関連商品のリプレースなどを提案。【営業スタイル】新規営業　○○％　既存営業　○○％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】不特定業界における１０名～１００名の中小企業および上場企業　○○社担当【取引商品】ＯＡ機器関連商品、オフィスシステムの構築**◆営業実績**・2009年度：年間総売上 約○○万円（予算達成率○○％）　※営業部内10名中3位・2010年度：年間総売上 約○○万円（予算達成率○○％）　※営業部内12名中1位・上記実績が認められ、社長賞受賞（年間で1名）。主任に昇格しました。**◆工夫した点**担当顧客の総務・購買窓口と継続的なリレーションを構築し、他社製品からのリプレースによる拡販、大型受注につなげることができました。 |
| ●年●月～●年●月 | 法人営業部　○○課　主任に昇格主任として部下○○名のマネジメントを担当しながら、引き続き営業担当として○○社を担当。部下の担当企業と合計で、○○社のアカウントマネジメントを行っております。【担当メンバー】○○名【営業スタイル】新規営業　○○％　既存営業　○○％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介【担当地域】首都圏全域【取引顧客】製造業における上場企業を中心に○○社担当【取引商品】ＯＡ機器関連商品、オフィスシステムの構築**◆営業実績**・2011年度：年間総売上 約○○万円（部下担当顧客売上含む）※チーム予算達成率○○％・上記実績が認められ、ＭＶＰ賞受賞（年間で1名）。**◆工夫した点**メンバーに対する進捗管理およびフォローのため、日々の業務報告に加え週２回の面談を実施。部署内の円滑な業務遂行に対する障壁の早期発見、課題解決を推進しました。 |

■2012年12月～現在　株式会社○○（正社員）※在籍期間：3年7か月

◇事業内容：求人求職情報サービス「いい求人net」の運営、就職支援・採用支援サービスの提供

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| ●年●月～現在  | 法人営業部　○○課にて営業を担当求人企業に対し、営業職募集のポータルサイト「いい求人net」の提案営業を行う。その他、効果アップのための提案・サポート業務や人材紹介サービスの提案なども行う。【営業スタイル】新規営業　○○％　　既存営業　○○％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【取引顧客】不特定業界における１０名～５００名の中堅中小企業　○○社担当【取引商品】求人求職情報サービス「いい求人net」および人材紹介サービス**◆営業実績**・2013年度：年間総売上 約○○万円（予算達成率○○％）　※営業部内17名中5位・2014年度：年間総売上 約○○万円（予算達成率○○％）　※営業部内17名中3位**◆工夫した点**１）営業ツール企画・提案 個人的に作成したツールを事業部内へ提案し、事業部内での活用が決定。現在も新規および既存顧客提案時の有効なツールとして部内全メンバーで活用されています。２）後輩指導 2013年に同じチーム内1名の後輩指導を担当し、業績・指導力が認められ、時期リーダー候補として同じチーム内2名の後輩指導を任されました。※営業同行、営業進捗管理・指導、業績管理など |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年8月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、IT、医療、流通、官公庁と多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、毎年の目標達成を実現。

**【３】 マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、

部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、チームとして×××％の達成を実現。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献

したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上